

Wir suchen dich!



SENIOR AREA SALES MANAGER (m/w/d)

Verantwortung übernehmen. Kunden begeistern. Märkte entwickeln.

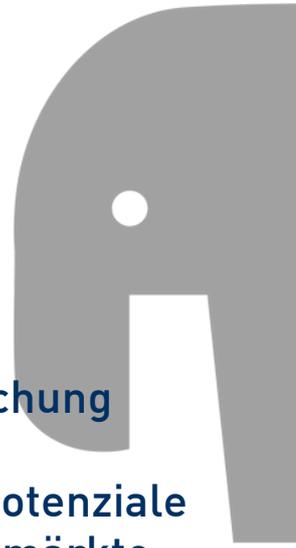
Als Area Sales Manager (m/w/d) spielst du eine zentrale Rolle in unserem Vertriebsteam. Du bist verantwortlich für die Umsetzung unserer Vertriebsziele in deinem Gebiet und positionierst RAMPA durch deine Marktpräsenz als starke Marke bei Kund:innen und Geschäftspartnern.

Darauf kannst du dich freuen:

- Eine verantwortungsvolle, abwechslungsreiche Position mit viel Gestaltungsspielraum
- Flache Hierarchien und kurze Entscheidungswege
- Ein engagiertes Team und kompetente Unterstützung aus den Fachabteilungen
- Individuelle Weiterbildungs- und Entwicklungsmöglichkeiten
- Ein attraktives Vergütungspaket mit vielfältigen Zusatzleistungen

Das bringst du mit

- Abgeschlossene kaufmännische oder technische Ausbildung
- Nachweislicher Track Record im B2B Vertrieb: Erfolge in Neukundengewinnung, Marktentwicklung und Account Management
- Erfahrung mit CRM-Systemen und dem Management von Lead-Pipelines
- Strategisches Denken, unternehmerisches Handeln und Fokus auf nachhaltiges Wachstum
- Kommunikationsstärke in Deutsch und Englisch sowie sicheres Auftreten
- Idealerweise Erfahrung im internationalen Umfeld
- Reisebereitschaft im Vertriebsgebiet und für internationale Kundenbesuche
- Teamplayer mit Freude am Coaching jüngerer Kolleg:innen



Das sind Deine Aufgaben:

- Du verantwortest dein Vertriebsgebiet inklusive Zielerreichung
- Du wirkst an der Vertriebsstrategie mit, indem Du Marktpotenziale analysierst, relevante Segmente sowie internationale Zielmärkte gezielt weiterentwickelst
- Du nutzt CRM-Ansätze wie Lead-Pipelines zur systematischen Identifikation, Anbahnung und Entwicklung von Vertriebspotentialen
- Du baust das Kennzahlen-System aus und steigerst die Effizienz durch klare Priorisierung & strategische Account-Ansätze
- Du baust ein starkes Netzwerk auf, pflegst bestehende Kontakte und entwickelst sie mit Fokus auf nachhaltiges Wachstum.
- Du betreust Kund:innen auf Augenhöhe, gewinnst neue durch verbindliche Kommunikation und führst Jahresgespräche mit Key Accounts
- Du stärkst den Team-Erfolg, indem Du Impulse gibst & Vertriebs-Kolleg:innen coachst
- Du arbeitest eng mit Marketing & Fertigung zusammen, um u.a. Produktneueinführungen zu begleiten

Interesse? Dann sende deine Bewerbung an: bewerbungen@rampa.com

